

OS VIKINGS DE CRISTO

FIRMAS, CASAS SENHORIAIS E ESTADO

NA ECONOMIA DA EXPANSÃO

ULTRAMARINA PORTUGUESA (1415-1550)¹

*Fabio Sá Earp*²

Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro

Av. Pasteur, 250, CEP 22290-240, Praia Vermelha, Rio de Janeiro, RJ, Brasil
e-mail: saearp@ie.ufrj.br

RESUMO Este artigo discute a expansão marítima portuguesa durante os séculos XV e XVI, destacando o papel dos principais agentes responsáveis pelo processo: o governo português, as firmas e as casas senhoriais. Enfatizam-se os diferentes objetivos e restrições a que cada agente estava submetido e mostra-se como tais fatores contribuíram tanto para a conquista quanto para a perda do Império Asiático.

Palavras-chave: história econômica, firma, casa senhorial, capitalismo monárquico

THE VIKINGS OF CHRIST. FIRMS, MANORS AND THE STATE DURING THE PORTUGUESE OVERSEAS EXPANSION (1415-1550)

ABSTRACT This article discusses the Portuguese maritime expansion during the fifteenth and sixteenth centuries, highlighting the role played by the main actors responsible for that expansion: the Portuguese government, firms, and manors. It further emphasizes each actor's different objectives and the constraints they were under, showing how those factors contributed both to the conquest and the subsequent loss of the Asian empire.

Key words: economic history, firms, manor, monarchical capitalism

1. INTRODUÇÃO

No momento em que as comemorações dos 500 anos dos descobrimentos atraem o interesse do grande público para a história do período colonial, surpreende o pouco interesse despertado pelo processo histórico que lhe deu origem — a expansão portuguesa no século XV. Uma possível razão para este desinteresse é a força de uma explicação simplista que reduziria tal processo a um problema há muito resolvido pelos manuais escolares.

Essa explicação seria mais ou menos a seguinte: os portugueses ter-se-iam expandido pelos oceanos desconhecidos por uma combinação de espírito de cruzada e interesse comercial. A tomada de Constantinopla pelos turcos, em 1453, teria trazido uma ameaça de invasão islâmica da Europa e, simultaneamente, interrompido o fluxo de mercadorias orientais. O aumento dos preços resultante da escassez destes produtos teria proporcionado o estímulo econômico que, somado ao estímulo político-religioso da ameaça turca, teria provocado a prolongada incursão lusa pelos oceanos. Esta versão dos acontecimentos resulta de uma leitura da historiografia portuguesa gerada entre meados dos séculos XIX e XX e, embora rejeitada neste último meio século, considerada como mito e banida dos manuais d'além-mar, continuou vigente entre nós, para escândalo dos historiadores lusos. Mas tem uma virtude: destaca o aspecto *comercial* da expansão.

Esta não é a única versão mítica que a historiografia contemporânea permite afastar. Existe uma explicação correspondente no mundo oriental que descreve o mesmo fenômeno como a invasão da Ásia pelos francos,³ vindos do mar, que atacaram cidades litorâneas, acabaram com a segurança dos mares, saquearam, torturaram e seqüestraram graças à sua superioridade militar. Os povos das cidades mercantis litorâneas acabaram tendo que pagar por proteção sob diversas formas: resgates pelos cidadãos seqüestrados, tributos regulares aos chefes invasores, “cartazes” (direito de navegação pago por cada navio a cada viagem), associação comercial forçada a tais piratas, direito de construção de fortalezas, difusão de sua religião sectária e excludente etc. Depois de quase um século de acomodação com os invasores, quando já tinham sido criadas regras de convivência que reduziam substancialmente os conflitos, surgiram outros francos, holandeses e ingleses que expulsaram os francos portugueses da maior parte de seus domínios, impondo uma dominação ainda mais cruel.

A explicação mitológica oriental é tão frágil à crítica quanto seu equivalente difundido em nossas escolas secundárias. Mas tem um aspecto interessante: descreve a expansão portuguesa de forma muito semelhante à que os cronistas medievais franceses e anglo-saxões tratavam os vikings, isto é, os agentes da expansão marítima escandinava. Especialistas em inglês antigo se dividem quanto à origem da palavra viking; para alguns seriam os *ladrões* do mar, para outros os *comerciantes* do mar. Ambos os epítetos se aplicam aos portugueses; talvez a principal diferença resida na falta de fervor missionário dos fiéis de Thor e Odin. De nosso ponto de vista, a grande vantagem da leitura oriental da expansão portuguesa é que concentra as atenções no aspecto violento da atividade comercial, ao qual chamamos vulgarmente pirataria, que consiste na obtenção de bens/serviços alheios através da coação.⁴ Vista atualmente como crime, antes do estabelecimento da Pax Britannica a pirataria era um aspecto inseparável do comércio, ainda que eventual objeto de condenação. Era uma forma de obtenção de recursos legítima e frequentemente indispensável ao sucesso de empreendimentos marítimos.

A inclusão da pirataria na expansão ultramarina permite também o aumento da remuneração dos participantes da operação. No caso português, permitiu atrair a nobreza para concentrar seus recursos econômicos e humanos nas expedições e diminuir a pressão para a redistribuição das poucas fontes de renda existentes no despovoado território lusitano. Mais ainda, a possibilidade de tomar pela força a riqueza alheia funcionou como amortecedor da introdução de convenções mercantis, atrasando a criação de instituições de tipo capitalista em Portugal. Este atraso foi decisivo para que o pequeno reino fosse incapaz de canalizar a parcela dos recursos existentes necessária para a defesa de seu império diante de ataques de forças muito pouco superiores, como o eram holandeses e ingleses.

Existem atualmente diversos elementos explicativos que não constam da historiografia tradicional e justificam novos esforços analíticos. Este artigo é uma tentativa de reunir duas vertentes de conhecimento que se desenvolveram fortemente nas últimas três décadas. A primeira delas é a história dos descobrimentos ibéricos, beneficiada pelas verbas para pesquisa resultantes das comemorações dos cinquentenários. A segunda são as novidades no campo da teoria econômica, sobretudo os resultados da ação das correntes neo-institucionalista e neo-schumpeteriana. Trata-se de uma tentativa de

reduzir o hiato que separa a Economia da História através da mais importante contribuição ao alcance do economista — a aplicação da teoria econômica sobre as informações levantadas pelo historiador para o aprimoramento da interpretação dos fenômenos históricos.

A aplicação desse tipo de ferramentas à história econômica é usual pelo menos desde Hicks (1969). No caso desse período dos descobrimentos, os trabalhos mais ilustrativos são os de Tracy (1990, 1991). A obra recente de maior destaque é a de Arrighi (1994), na qual um aspecto especialmente interessante é a combinação de elementos oriundos de tradições teóricas distintas, a teoria de Marx sobre o capital e as teorias de organização industrial, *mélange* que até pouco tempo atrás teria ferido mortalmente estômagos mais sensíveis. Mesmo autores mais apegados à tradição marxiana parecem estar concordando que o que caracteriza a economia neoclássica não é o uso da caixa de ferramentas de origem marshalliana, mas a adoção de hipóteses simplistas, como o agente representativo, o objetivo maximizador e a racionalidade substantiva.

No entanto, até onde conheço, tal esforço mal foi iniciado para o estudo do império luso-brasileiro. Este artigo é uma tentativa nesta direção e propõe-se indicar respostas para três questões. Primeiro, quais foram os agentes econômicos responsáveis pela expansão ultramarina e qual o tipo de comportamento que adotam — geralmente, como ficará claro no estudo das casas senhoriais, movidos por uma lógica da dádiva totalmente estranha àquela proposta pela economia neoclássica.⁵ Em diferentes momentos aparecerão diferentes agentes, sendo o mais importante o tipo de concatenação entre suas ações. A segunda questão é por que os portugueses foram incapazes de dominar o comércio europeu de especiarias, mesmo no momento em que tinham acesso quase monopolista às fontes fornecedoras. A terceira é por que os mesmos foram incapazes de manter seu império.

1. ANTECEDENTES DA EXPANSÃO ULTRAMARINA

1.1 Prioridades estratégicas dos governos portugueses

A principal prioridade dos governantes de Portugal, como a de todo país pequeno, sempre foi preservar sua independência diante de vizinhos mais fortes. Da vitória diante dos castelhanos em Aljubarrota (1385) à capitula-

ção diante dos exércitos napoleônicos (1807), passando pela União Ibérica (1580-1640), o território luso sempre esteve ameaçado. A expansão ultramarina pode ser vista como uma resposta a estas ameaças, marcada pelas sucessivas conquista e perda de domínios nos continentes africano, asiático e americano.⁶

A defesa do território não é apenas um movimento de defesa de fronteiras, mas igualmente de formação de consensos em torno do próprio projeto de autonomia. Sempre existiram no interior da elite portuguesa aqueles que preferiam integrar um império mais poderoso. O fato de só terem vencido com a União Ibérica não nos permite esquecer que esta ameaça sempre esteve presente diante dos governantes lusos; a guerra contra os mouros era uma forma de externalizar estas e outras tensões.⁷ Para o período que nos preocupa, a ascensão, sustentação e queda da Dinastia de Avis estão marcadas pela luta contra os interesses pró-Castela e pela eventual expropriação dos bens deste reino em favor dos partidários da autonomia.⁸ O grau de consenso quanto à independência parece ter decorrido do conflito entre os partidários da centralização monárquica e os defensores da autonomia das casas senhoriais, conflito este que era amainado com a distribuição pelo rei de terras e outras benesses.

Mas a distribuição das parcas e pobres terras portuguesas, cultivadas por uma população dramaticamente ceifada pela peste negra, não era suficiente sequer para contemplar as ambições mais imediatas de consumo da nobreza, que dirá para sustentar os homens de armas necessários para garantir a independência. Por isso a defesa das fronteiras exigia a suplementação da política interna por ações de cunho diplomático e comercial. É nestes termos que se pode compreender tanto a caríssima política de alianças dinásticas seladas por casamentos como a permanente ação junto ao Vaticano para garantir legitimidade ao soberano luso enquanto líder da última cruzada contra o mouro — iniciada em Ceuta, passou pela fantasia da aliança com o Preste João e chegou ao delírio manuelino de tomar Jerusalém e suceder a Carlos Magno no trono do Império do Ocidente. Mas, se deixarmos de lado esta megalomania fracassada, estaremos diante de um bem-sucedido acordo de longo prazo entre a Internacional da Cruz e seu vassalo luso que assegurou ao Mestre de Avis e a seus descendentes o monopólio da legitimidade da expansão ultramarina.

O ultramar deveria produzir recursos que não poderiam ser gerados em Portugal com os padrões de produtividade existentes. A busca do ouro, dos escravos, das especiarias e seu subproduto, o domínio em princípio monopolista dos conhecimentos sobre a geografia e as tecnologias da navegação e do açúcar resultam dessa fuga para além dos limites da mediocridade da exploração do solo pátrio. O apogeu foi vivido no reinado de D. João III, quando mais da metade das rendas da Coroa vinha do comércio ultramarino.⁹

1.2 Acumulação de capital e comércio internacional no século XV

Portugal era uma escala na rota marítima que ligava o Mediterrâneo ao Mar do Norte. No século XIV acontecimentos como a Guerra dos Cem Anos, o banditismo dos senhores locais e a peste negra aumentaram a importância desta rota em relação à tradicional via terrestre, das feiras da Champagne. Mas o abastecimento das embarcações, os direitos de portagem e as exportações de produtos nativos não eram suficientes para que os portugueses se apropriassem de parcela substantiva dos lucros gerados pelo comércio marítimo.

Fernand Braudel mostrou que as restrições corporativas e políticas ao funcionamento dos mercados locais reduziam a capacidade de acumulação das firmas neles inseridas.¹⁰ Assim, e sem discutir o questionável conceito braudeliano de *capitalismo*, podemos pensar no mercado internacional, único desregulado, como o *locus* dos grandes negócios e da acumulação de capital. Neste espaço aberto à competição firmas ágeis podiam aproveitar as diferenças de preços de produção entre as diversas regiões.¹¹ Caso tais diferenças superassem os custos de transporte e de transação,¹² o comércio se realizava. Tratava-se, portanto, de um comércio restrito a bens de luxo, de elevado valor por unidade de peso e volume. Sendo a renda extremamente concentrada, a demanda era muito dispersa espacialmente, o que recomendava que cada comerciante (i) trafegasse pela maior extensão possível, tendo clientes conhecidos em cada localidade, e (ii) tivesse um estoque diversificado, capaz de atender à demanda de cada local por pequenas quantidades de diversos produtos. Assim, o comércio de bens de luxo permitia a realização de ganhos de escala e de escopo,¹³ mas dependia da montagem de uma rede de vendas para reduzir custos de transação.

O mercado internacional europeu se dividia em dois grandes segmentos, o intra-europeu e o intercontinental. A principal diferença entre ambos é

informacional: reside no fato de que no mercado intra-europeu a geografia não era um mistério. Nestas condições as fontes de fornecimento de cada produto e as rotas de transporte eram relativamente conhecidas, o que elevava a concorrência. No entanto, as barreiras legais à entrada de competidores reduziam a área de atuação de cada comerciante. Além disso, em uma época em que os direitos de propriedade eram mal definidos e ainda pior protegidos, as relações pessoais entre comerciantes eram uma forma altamente difundida de reduzir custos de transação, funcionando como outra barreira à entrada. A maioria dos negócios era feita em redes de relações pessoais tradicionais e resistentes a invasores, visto que a confiança e a obtenção de direitos legais ao comércio só podiam ser adquiridas depois de um longo período de aprendizado. Este fato reforçava o papel das associações de firmas, como a Hansa, bem como “colônias” de mercadores de mesma origem regional ou étnica — judeus, armênios, alemães do sul etc.

Já no caso do comércio intercontinental, as grandes rotas¹⁴ estavam fragmentadas em segmentos controlados por grupos de mercadores de diversas nacionalidades, que se apropriavam de parcelas do valor adicionado diretamente proporcionais às barreiras à entrada que conseguiam erigir para proteger seu trecho. Não havia nenhum aprimoramento técnico que distinguisse a pimenta ou a seda oferecidas por um comerciante qualquer das de seus concorrentes; tratava-se, portanto, de um comércio de reexportação¹⁵ de produtos homogêneos que poderia ser realizado por quaisquer caminhos, bases e meios de transporte.

O domínio de uma rota passava por três etapas. Inicialmente tínhamos a *descoberta*, na qual eram geradas as informações sobre a mesma: a configuração das terras e mares, dos regimes climáticos, das instituições políticas e econômicas. Em seguida vinha a *entrada no mercado*, que passava pela superação das barreiras existentes — freqüentemente pela violência — e pela constituição do tipo de agente econômico capaz de levantar os capitais para a aquisição das mercadorias e seu transporte e defesa (antes do empreendimento régio português, estes agentes costumavam ser sociedades em comandita, que diluíam riscos individuais com a aquisição de cotas de diversas expedições).¹⁶ Finalmente vinha a fase de *manutenção*, que consistia na construção de novas barreiras contra a entrada de competidores. Aqui a principal necessidade no período que nos interessa era a capacidade de arre-

gimentar capitais em maior escala do que nas etapas anteriores, para construir navios e erigir feitorias fortificadas para resistir aos desafios militares.

Na etapa de descoberta, o desconhecimento da geografia, das práticas comerciais, dos desafios aos direitos de propriedade e das próprias rotas terrestres e marítimas introduzia uma *incerteza forte* (no sentido Keynes/Knight)¹⁷ que elevava proibitivamente os custos de transação e desempenhava o papel de barreira à entrada de novos competidores. Foi este desafio, a batalha informacional pelo conhecimento da geografia e das instituições mercantis de ultramar, o primeiro que os portugueses enfrentaram e venceram — ainda que apenas por algumas décadas.

2. O AGENTE DA EXPANSÃO

2.1 Vencendo a incerteza forte diante do mundo desconhecido

Quanto custaria o empreendimento da descoberta do mundo desconhecido? Que negócios poderiam ser conquistados? Qual a taxa de retorno provável da operação? Quem arcaria com os *sunk costs*? Respostas a perguntas deste tipo são muito mais difíceis de formular do que o preço do estanho dentro de duas décadas, que Keynes usava como exemplo de incerteza radical. O desconhecimento da extensão e do formato dos litorais, do regime de ventos e das correntes marítimas impedia que se formassem expectativas acerca do tempo de duração de cada viagem e da probabilidade de naufrágio. O conhecimento teria que ser adquirido por ensaio e erro, frequentemente com perdas de vidas e embarcações. Nestas condições era difícil fazer um cálculo da rentabilidade, do risco e do prêmio de seguro capaz de viabilizar a aposta no negócio, o que afastava as firmas interessadas em operar em condições normais. Assim, pouquíssimas empresas se arriscaram no oceano desconhecido.

Obstáculo diferente enfrentava o governo português. A expansão pelo litoral norte da África oferecia o sonho da conquista da extremidade setentrional das caravanas Transaarianas ao mesmo tempo em que proporcionava à nobreza os feitos de cavalaria indispensáveis à sua legitimação nas condições culturais vigentes no início do século XV.¹⁸ Ambas poderiam ser controladas com o emprego das tecnologias náutica, comercial, militar e de governança já conhecidas. Ao mesmo tempo, se estaria combatendo o mou-

ro, garantia da legitimidade perante Roma. Finalmente, as tropas acantonadas no Marrocos poderiam ser facilmente repatriadas em caso de necessidade de repelir uma invasão castelhana. Nestas condições, que recursos sobriam para aplicar a *fundo perdido*, no Atlântico desconhecido? E, mais importante, como podemos caracterizar o agente econômico que dedicou-se a tal operação?

É tradicional a crença na existência de um capitalismo monárquico, conduzido pela Coroa. No entanto aqui os historiadores tendem a trabalhar com conceitos jamais explicitados, seguindo a trilha de Braudel. O caso mais interessante é o de Manuel Nunes Dias (1963), que escreveu dois alentados volumes chamados *O capitalismo monárquico português* sem jamais explicar o que entende por capitalismo.¹⁹ O máximo que encontramos em sua obra é uma listagem daqueles elementos que considera serem os “caracteres mais precoces do capitalismo moderno: financiamentos e câmbios em larga escala; irrigação metálica; acumulação de *stocks* e técnicas de distribuição; aceleração do circuito monetário; interdependência e disputa de mercados produtores e consumidores; concorrência e monopólios; nítida feição intercontinental de trocas e mercados consumidores de produtos exógenos em larga escala”.²⁰

Na falta de definição clara, podemos deduzir de uma leitura atenta que “capitalismo monárquico” para Dias compreende o conjunto de atividades mercantis organizadas pelo rei e desenvolvidas por seus funcionários, distribuídos pelo conjunto de organismos que eram as casas da Guiné, da Mina e da Índia, as feitorias e as frotas. O caráter semimediieval desta estrutural fica claro quando a denomina “capitalismo experimental português”, no bojo de uma análise de corte weberiano que o considera uma forma de patrimonialismo mercantil — um “sufocante monopólio de Estado” que “opera em prejuízo da livre iniciativa particular”.²¹ Podemos reconhecer a importância deste viés teórico para os opositores do marxismo no debate dos anos 50, mas não devemos permanecer prisioneiros de suas amarras.

O presente artigo pretende mostrar que em Portugal não se montou capitalismo régio e muito menos ocorreu um estrangulamento da iniciativa privada. A ação real orientava-se por muitas outras variáveis além do lucro, variáveis estas que abriram o espaço para atividades mercantis privadas geralmente competitivas com aquelas da casa real. O rei e os capitalistas de-

envolveram uma relação de cooperação e conflito marcada pela permanente tensão entre a capacidade de uma das partes negar à outra aquilo que dominava — respectivamente o direito de comerciar e os empréstimos. É esta tensão que vai determinar a atuação de cada uma das partes nas fases de entrada no mercado e manutenção.

Mas não foram o rei nem os capitalistas que desempenharam o papel crucial de *produzir* as informações na etapa da descoberta. A informação, uma vez produzida, tem custo marginal nulo, gerando assim retornos crescentes. Existe, porém, uma etapa de acumulação inicial de informações onde os *sunk costs* são relevantes e que *não poderia* ser financiada pelo governo (asoberbado com seus gastos correntes e extraordinários) e que *não interessava* ao setor privado. O agente econômico capaz de levar a cabo esta etapa — e, portanto, desfrutar o monopólio temporário representado pela vantagem do pioneiro — teria que ter uma *rationale* distinta.

Este agente foi, dizem-no à exaustão todos os manuais, o Infante D. Henrique, este misto de cruzado, pirata, explorador e asceta que dedicou sua vida ao combate ao mouro e à exploração atlântica. Estamos, portanto, diante do mito do herói, aliás produzido e reproduzido *ad nauseam* pelos partidários do autoritarismo em Portugal. Não sejamos, porém, tão ingênuos. Um indivíduo não é um agente econômico exceto em escala muito reduzida. A história tem como agentes *organizações*, sejam elas firmas, agências públicas ou entidades intermediárias. A hipótese deste artigo é que a organização que empreendeu a acumulação primitiva de informação sobre o Mar Oceano foi a casa senhorial do Infante D. Henrique, agente cujo estudo só recentemente começou a ser feito.²²

2.2 Casa senhorial, concentração de recursos e dádiva compulsória

A casa senhorial é uma organização que detém um conjunto de rendas capaz de garantir o sustento do beneficiário e sua clientela,²³ independentemente dos problemas crônicos do orçamento real. Seus líderes são aristocratas importantes, freqüentemente príncipes de sangue que teriam chances no processo sucessório, e que são contemplados pelo monarca em troca de fidelidade. Tais rendas podem vir de direitos de tributação e de monopólios comerciais e extrativistas. A economia interna desta organização implica

uma concentração de recursos por parte de seu líder e sua imediata redistribuição diferenciada aos clientes, sejam eles cavaleiros, escudeiros, criados etc. Sua lógica é a do *rent seeking*, tendo como finalidade a dádiva e o endividamento simbólico.

O poder nesta organização é diferente do simples governo do Estado. Trata-se de um conjunto de fatores simbólicos e sagrados, no qual a soberania se baseia em negociações, compromissos e particularismos que se exprimem em laços pessoais. É, portanto, um sistema de alianças alicerçado em prestações e contraprestações semelhante ao que opera nas sociedades de corte, em que se trocam declarações de fidelidade, respeito e submissão por benefícios materiais, favores e atestados de dignidade. Quem não doa não manda.²⁴ O Infante D. Henrique foi o líder de uma das mais importantes organizações deste tipo de seu tempo. Sua consciência das regras do jogo de poder senhorial se expressa na afirmação que lhe é atribuída: “As coisas materiais só têm valor se puderem ser dadas.”²⁵

O próprio rei era o líder de uma casa senhorial, em geral — mas não necessariamente — a mais poderosa do reino.²⁶ As diferenças mais importantes da casa real em relação às demais estavam em (i) ser a origem última do patrimônio das demais (em terras e em direitos fiscais) e (ii) ter um poder político legitimado por alguma instância parlamentar, geralmente as Cortes. A prática da dádiva real para com as demais casas senhoriais não se confunde com a concessão de transferências no sentido moderno, na medida em que seus beneficiários são escolhidos (e destituídos) em função do puro arbítrio do monarca. Por sinal, o maior problema para a análise da construção do Estado nacional na Renascença é que a fronteira entre o público e o privado é fluida, ficando a coisa pública misturada com o patrimônio real.

A criação de uma casa senhorial para a rainha de Portugal, como desdobramento da casa do rei, fez parte do contrato de casamento de D. Filipa de Lencastre com D. João I, manobra diplomática capaz de garantir uma aliança com a Inglaterra — então vista como essencial à sobrevivência da recém-instalada Dinastia de Avis — e que, sob diversas formas, se manteve até o século XX como a mais duradoura aliança internacional conhecida na história. A posterior constituição de casas semelhantes para seus filhos, aprovada pelas Cortes em 1408, fez parte de um projeto de centralização de recursos

econômicos que haviam sido distribuídos aos principais seguidores do Mestre de Avis quando de sua subida ao poder — o principal prejudicado foi o Condestável Nuno Álvares Pereira, que não parece ter oposto resistência.²⁷

O Infante D. Henrique foi contemplado com um dos maiores patrimônios de Portugal, constituído de terras (pelo menos 64 propriedades), imóveis urbanos (em pelo menos sete cidades) e direitos variados. Incluíam o ducado de Vizeu e o senhorio de Covilhã (com os respectivos direitos senhoriais, inclusive de jurisdição), a administração da Ordem de Cristo, o direito de organização de feiras anuais em quatro cidades, privilégios para a produção de lã, exploração de moinhos, madeiras e derivados, fabrico de sabão, pesca fluvial e marítima (incluindo o monopólio sobre o atum do Algarve), monopólio da tinturaria do pastel e de exploração das novas terras descobertas em África, com seu ouro, escravos e pimenta. Além disso, já na segunda década do século os servidores do Infante praticavam regularmente e com autorização real o corso nas imediações do estreito de Gibraltar.²⁸

A casa senhorial e a administração da Ordem de Cristo eram organizações distintas, mas sua administração conjunta dotava o Infante de considerabilíssima capacidade de dispêndio. O controle sobre o dízimo de Cristo em princípio não implicava autonomia de gasto, sendo seu destino o custeio de obras pias e o sustento dos membros da Ordem. A permanente necessidade de financiar gastos de toda natureza impulsionaram o Infante a endividar-se permanentemente e a buscar novas fontes de renda. Daí a idéia de usar tais recursos para a tomada das rotas comerciais — o que justificava seu emprego a fundo perdido, na conquista do ultramar. Comércio e cruzada passaram a estar indissoluvelmente ligados.

O primeiro passo para a tomada de rotas não foi de iniciativa do Infante mas de seu pai, D. João I — o ataque a Ceuta, em 1415. Bem-sucedido militarmente, o empreendimento foi um fracasso comercial, posto que quase todas as caravanas desviaram-se para outros pontos da costa africana e a casa real não obteve rendimentos capazes de cobrir os custos da expedição. Para compensar, os infantes D. Henrique e D. Pedro e alguns particulares foram autorizados pelo rei a praticarem o corso na costa africana, pilhando navios muçulmanos — e, eventualmente, também atacando embarcações genovesas e castelhanas. E decidiu-se buscar as fontes de abastecimento das caravanas, contornando a costa do Mar Tenebroso.

Parte das expedições atlânticas foi financiada por D. Henrique, outras por particulares que pagassem o quinto sobre as presas e o décimo sobre as mercadorias. De 1443 a 1460 este monopólio foi concedido ao Infante; este vendia autorizações a particulares nos mesmos termos ou mandava navios de sua propriedade, seja empreendidos por homens de sua casa senhorial ou por terceiros (neste caso o Infante recebia 50%).²⁹ Até 1448 parece que o principal produto destas expedições eram escravos, obtidos por seqüestro; a partir dessa data a captura foi proibida (mas não a compra), com o objetivo de ganhar a confiança das populações locais e aumentar a parcela do comércio sobre o saque. Progressivamente os portugueses foram fundando feitorias (entrepostos comerciais fortificados) em pontos estratégico do litoral da África ocidental, nas quais eram estocados produtos do e para o escambo com os nativos.³⁰ O tipo de mercadoria variava segundo o local; os portugueses traziam objetos de metal da Europa e tecidos e cavalos do norte da África, que trocavam por escravos, ouro e pimentas malagueta e de rabo.³¹ Parte substancial dos ganhos vinha, portanto, da compra e reexportação de mercadorias africanas para africanos, não do tráfico com Lisboa. Em todos os casos beneficiavam-se de elevados (ainda que declinantes) diferenciais entre preços de compra e venda.³²

3. AS LIMITAÇÕES DO AGENTE ECONÔMICO

3.1 Capitalismo monárquico ou negócios da casa real?

As receitas do tráfico de escravos e da exploração das ilhas do Atlântico demoraram algumas décadas antes de crescerem o bastante para tornar o empreendimento rentável. Os portugueses irão, *só a partir desse momento*, pesquisar os mares *desconhecidos* sustentados pelos lucros proporcionados pelo comércio e pelo saque nos mares *já conhecidos*. Quando da morte do Infante, em 1460, esse patamar de rentabilidade já havia sido alcançado, o que permitiu a terceirização da exploração do litoral africano, com seu arrendamento ao empresário Fernão Gomes. O interesse do concessionário em renovar o contrato mostra que a taxa de retorno era pelo menos satisfatória. O mesmo indica a retomada do empreendimento pela casa real, quando da ascensão de D. João II ao trono.

A partir desse momento, no último quinto do século XV, faz algum sentido falar em algo como capitalismo monárquico, desde que não se confunda a propriedade da Coroa (uma casa senhorial como qualquer outra) com propriedade pública no sentido moderno. Não se forma nada semelhante a uma *trading company* estatal, mas sim agências administrativas dos bens *do rei* — como as casas da Mina, da Guiné e da Índia. Da mesma forma, os administradores não eram funcionários públicos no sentido moderno, mas membros da corte real: clientes, não burocratas. Dependem do *favor*, não do *direito*. A lei do futuro Estado nacional está ainda atrofiada pela camisa-de-força da tradição da casa senhorial herdada do medievo.³³ E não se pense que as casas senhoriais foram engolidas pelo capitalismo triunfante: elas continuavam desempenhando um papel central na base política da monarquia, pelo menos até a vinda da família real para o Brasil.³⁴ O arbítrio da parte de cada um no botim colonial continuará imperando e sendo negociado caso a caso.

Um empreendimento capitalista operaria com uma lógica de minimização de despesas e maximização de receitas. Começemos pelo lado das despesas, ligadas à manutenção da integridade territorial: guerras e alianças diplomático-matrimoniais. Embora a casa real não mantivesse exército permanente, os gastos durante as campanhas com a manutenção das tropas eram a contrapartida da pioneira autonomia do poder do soberano português diante da aristocracia. Por outro lado, a forma típica de evitar a guerra era igualmente custosa, visto que os casamentos da família real com os quais eram seladas as alianças diplomáticas oneravam pesadamente o Tesouro. Não encontrei dados sobre o século XV; para o período de D. João III temos a estimativa de Godinho, segundo a qual 42,5% das despesas referiam-se a casamentos régios e despesas principescas, contra 39% para despesas militares.³⁵ Observe-se que despesas suntuárias com palácios e obras pias não podiam ser eliminadas, visto que eram importantes para elevar o prestígio da corte do pequeno reino e, com isso, cimentar alianças internas indispensáveis à manutenção da coesão política.

Essa mesma razão os impedia de elevar receitas retirando as doações e isenções concedidas à clientela. A maior parte da renda fundiária ia para os cofres dos rendeiros, mediante mecanismos como cartas de foral e morgados.³⁶ Apenas quando da posse de D. João II foram tomadas medidas drásti-

cas para reduzir as posses e os ganhos da nobreza territorial. A partir de então esta foi se imiscuindo nos negócios ultramarinos, em conflito e parceria com os *letrados*, formando um grupo que conduziu a expansão e dela extraiu quantos benefícios pôde.

Impedidos tanto de comprimir despesas quanto de elevar a arrecadação de tributos sobre a renda interna, os monarcas voltaram-se para o exterior. O grande salto nas finanças reais ocorreu quando D. João II tomou para sua casa o controle do comércio ultramarino, tornado lucrativo depois das descobertas henriquinas.³⁷ No apogeu manuelino, entre 1506 e 1519, cerca de dois terços das receitas reais derivavam desta fonte.³⁸

Mas a obtenção de tão promissoras receitas não era líquida e certa, nem pelo lado fiscal nem pelo comercial. Era preciso (i) impedir o contrabando, estimado em pelo menos 25% das cargas;³⁹ (ii) conseguir cobrar tributos e fretes; (iii) conseguir trazer mercadorias para o rei, visto que funcionários portugueses tinham o direito de transportar gratuitamente suas cargas nos navios do rei (as famosas quintaladas), direito este que freqüentemente vendiam a mercadores.⁴⁰

Os problemas não acabavam aí. Antes de mais nada porque não se sabia quais os navios que conseguiriam voltar da Índia; aproximadamente 20% das cargas eram perdidas em naufrágios e outro tanto em ataques de piratas.⁴¹ Mas, mesmo que pudesse superar tais obstáculos, a embarcação à vela que não conseguisse zarpar antes das monções ficaria presa no porto oriental durante meio ano — e em Lisboa não se sabia de seu destino, não sendo portanto possível tomar quaisquer providências.

Essa incerteza tinha profundas conseqüências sobre as operações financeiras. As mercadorias adquiridas para serem trocadas na Índia precisavam ser financiadas em operações de pelo menos um ano de duração (geralmente dois), o que era conseguido mediante a colocação de letras de câmbio junto à banca internacional ou títulos da dívida pública no mercado interno (os famosos “padrões de juros”, bem como a venda de tenças, morgadios e cargos públicos).⁴² A necessidade de prorrogar empréstimos causada pela ausência das naus de torna-viagem fazia com que por vezes o serviço da dívida chegasse a eliminar os lucros do comércio. A situação, já suficientemente grave, tornava-se dramática durante a expansão nos mares do Extremo Oriente devido ao aumento exponencial das despesas militares

(voltaremos a este ponto). O choque destes custos com uma receita desconhecida gerava o que Magalhães chamou de *fragilidade financeira* do negócio real, exposto a todos os fenômenos da conjuntura que alterassem os fluxos previstos:

Sob a aparência de dominante nos mares, Portugal escondia uma enorme fraqueza. À menor quebra ou sobressalto do mercado, a Coroa tinha de encontrar novos recursos, enquanto aguardava pela retoma ou recomposição da situação anterior. Como, ao mesmo tempo, a entrada de produtos exóticos não se destinava ao mercado interno (...) qualquer baixa na procura nas praças externas habituais se sentia imediatamente. (...) Por isso, ao empatar os movimentos marítimos, a pirataria francesa e depois a moura representavam um verdadeiro fragelo, como a guerra de independência dos Países Baixos ou o corte filipino com a Inglaterra.⁴³

Um monarca efetivamente capitalista teria se preocupado em aumentar ainda mais suas receitas para fazer frente a esta situação, possivelmente diversificando atividades. Haveria duas alternativas possíveis: a tentativa de apropriação de maior parcela dos lucros da distribuição mediante a criação de uma rede européia e a captura de uma maior parcela do comércio no Oriente. Os próximos itens se ocuparão destes temas.

3.2 A impossível integração vertical na Europa

Em momento algum os portugueses foram capazes de controlar a rede de distribuição de especiarias na Europa — e sequer o tentaram. A idéia da reexportação estava firmemente assentada na base do império comercial. Mesmo no apogeu manuelino, quando em 1514 os próprios venezianos deixaram de comprar pimenta em Alexandria para fazê-lo em Lisboa, os lusos jamais conseguiram ir além do controle sobre a Carreira da Índia.

A idéia de monopólio régio estava firmemente implantada no país. A casa real reservou-se o monopólio da exploração dos negócios ultramarinos a partir do último quinto do século XV e esforçou-se com sucesso para obter do Vaticano o exclusivo do comércio no Atlântico. Mas isto jamais significou que firmas privadas ficariam afastadas do negócio — simplesmente que teriam que agir segundo as decisões do rei. Além disso, jamais houve qualquer tipo de nacionalismo econômico; os monarcas portugueses sempre procuraram atrair capitalistas estrangeiros para financiar

suas expedições, tendo sucesso nas etapas de entrada no mercado e manutenção. Isto ocorreu desde as navegações do Infante, mas assumiu escala gigantesca à medida que o ouro da Mina foi sendo trocado pela prata, pelo estanho, pelo cobre e pelo mercúrio alemães, que por sua vez eram levados para trocar pelas preciosas mercadorias orientais. São de particular importância os capitalistas alemães, antes sediados em Veneza. Estas famílias geralmente tinham a origem de sua riqueza no controle das minas do Tirol, e participavam do comércio atacadista internacional e dos negócios financeiros.⁴⁴

A participação estrangeira no negócio ultramarino deu-se em vários campos, refletindo as múltiplas atividades das grandes firmas familiares da época do Renascimento. Antes de mais nada no campo financeiro, fornecendo crédito nas praças internacionais de Antuérpia e Medina del Campo, onde títulos da dívida da casa real portuguesa podiam ser colocados a juros exorbitantes — que variavam de 12% a 16% a.a. O crédito podia ainda ser concedido no mercado interno, com a aquisição de padrões de juros a taxas próximas de 7% a.a. (e que podiam ser arbitrariamente reduzidas pelo monarca). Mas participavam igualmente no campo comercial, seja da própria Europa, comprando produtos asiáticos e vendendo os metais necessários ao tráfico, seja enviando navios e agentes nas frotas reais.

A distribuição dos produtos orientais era totalmente regulada pela casa da Índia; mesmo as cargas privadas tinham que ser entregues a este organismo. Era, pois, no momento das vendas que se manifestava o desígnio monopolista da Coroa. Muitos podiam trazer a mercadoria, mesmo em navio próprio, mas somente o funcionário designado poderia negociar com os distribuidores. Em alguns casos o particular chegava a demorar dois anos para receber o resultado da venda de sua mercadoria.

Era neste ponto da cadeia produtiva que aparecia a oportunidade para uma negociação favorável à casa real, quando do confronto entre seu monopólio e o oligopsônio dos distribuidores. Caso se tratasse simplesmente de vencer a oposição de um grupo de comerciantes atacadistas, não teria sido impossível entrar na distribuição intra-européia de especiarias. Mesmo as barreiras legais poderiam ter sido superadas naquela primeira década do século XVI, em que quase nenhuma pimenta chegou às mesas européias sem ter conhecido as pedras do cais de Lisboa.

Mas não havia firmas exclusivamente comerciais nesse segmento privilegiado dos grandes negócios. Os compradores eram também fornecedores, credores e sócios, com quem era difícil brigar. Isto não esgotava as possibilidades de criar uma *trading* real — a Coroa poderia se ter associado a uma ou mais firmas em prejuízo das demais. Mas a fragilidade financeira impedia mesmo o rico D. Manuel de correr mais um risco em um novo mercado, além de transformar em rival alguém que poderia vir a ser um prestamista indispensável. E a Coroa desistiu de brigar na ponta européia da cadeia de distribuição.

Assim, em 1508 foi fechado um acordo com um consórcio ítalo-flamengo, que adquiriria as especiarias entregues em Antuérpia por um preço fixo. Aparentemente, bastaria fixar um preço para a compra do produto no Oriente para ter um lucro seguro e permanente; por exemplo, em 1510 a pimenta era comprada na Índia por dois cruzados o quintal e revendida na Europa por trinta.⁴⁵ Mas depois de conseguir um contrato monopsonico, o consórcio ítalo-flamengo aproveitou-se de seu poder monopolista para revendê-la aos distribuidores europeus a preços inflacionados.

O contrato com o consórcio não foi contestado, ainda que claramente lesivo aos interesses portugueses. A explicação parece estar na necessidade de manter a fonte dos empréstimos, tanto para giro dos negócios no Oriente quanto para financiar os gastos a fundo perdido que continuaram a ser feitos na cruzada marroquina, a qual legitimava a concentração nas mãos da casa do rei dos recursos das Ordens Militares de Cristo, Avis e Santiago e sua aliança com o Vaticano. O empreendimento marroquino foi sempre deficitário e teria sido abandonado por qualquer organização que tivesse uma racionalidade capitalista.⁴⁶

Mas a casa real não o tinha, não conseguindo cortar despesas improdutivas, concentrar recursos e aplicá-los nos negócios mais promissores. Os sucessivos rombos no orçamento jamais foram combatidos com reformas administrativas e fiscais eficazes, mas contornados temporariamente com o recurso ao endividamento interno e externo. Por isso nunca houve recursos — nem vontade política — capazes de estender a rede de distribuição além de Antuérpia.

Como consequência, em 1520, em pleno apogeu, não havia em Lisboa recursos para armar a frota para a Índia, sendo necessário apelar aos ban-

queiros. O *roi épicier* jamais foi um capitalista racional, e muito menos às custas do estrangulamento da empresa privada. Parece que está na hora de rever a tese de Manuel Nunes Dias.

4. ASCENSÃO E QUEDA DO CONTROLE SOBRE AS ROTAS ORIENTAIS

Os portugueses saíram na frente de seus rivais europeus exatamente por terem escolhido o menos atrativo dos caminhos para o controle das rotas orientais. E permaneceram à frente porque financiaram a exploração de cada novo segmento de rota com as receitas do segmento anterior. Como barreira à entrada de europeus, o monopólio da informação sob a forma de conhecimento tácito, embutido na memória dos navegadores e nos *portulanos* (registros de viagens), sobreviveu enquanto foi possível evitar a emigração daquela mão-de-obra tão especialmente qualificada. Os mais ilustres “traidores” a venderem segredos industriais, claro, foram Cristóvão Colombo e Fernão de Magalhães.

Mas a barreira informacional poderia ter sido rompida muito mais rapidamente do que o foi. Seria fácil para qualquer concorrente oferecer vantagens pecuniárias aos navegadores; e de fato o faziam, obrigando a casa real portuguesa a oferecer-lhes quintaladas e fechar os olhos à corrupção. Mas na primeira metade do século XVI as tentativas de contestação foram de pouca monta, pois as principais potências européias estavam sacudidas pelas guerras continentais: as disputas entre os Habsburgos e a casa real francesa por territórios na península italiana e as guerras religiosas em todos os lugares. Com a concentração de recursos na guerra terrestre até a exaustão, esses rivais pouco tinham para investir no ultramar — daí que então os principais rivais dos navegadores portugueses fossem os piratas franceses, que não se lançavam aos oceanos, operando nas imediações do território ibérico.

Diante dos rivais asiáticos a vantagem portuguesa era de outra natureza. No momento da chegada ao Oriente o pequeno reino contava com uma população estimada em algo próximo de 1 milhão de habitantes. Os subcontinentes indiano e chinês teriam, *cada um*, populações cem vezes maiores; o Oriente Médio e o Sudeste Asiático teriam, em conjunto, outros 100 milhões. A conquista territorial era impossível. O que os portugueses conse-

guiram foi implantar enclaves litorâneos fortificados, as famosas feitorias, aproveitando sua vantagem absoluta na guerra naval.

A artilharia européia nos séculos XV e XVI não conhecia rival. A tecnologia da fundição do bronze proporcionava canhões capazes de despachar com precisão petardos a distâncias crescentes. O problema era o elevado peso das bombardas, cujo transporte terrestre era muito lento devido ao atrito. A solução foi instalar a artilharia em navios. Estes últimos, por sua vez, foram ganhando velame, leme e *design* que lhes conferiam crescente mobilidade. Um navio português podia enfrentar esquadras muito superiores em tonelagem e equipagem desde que pudesse manobrar de forma a evitar a abordagem — isto é, desde que houvesse vento.⁴⁷ As barreiras à entrada no comércio oriental nas primeiras décadas foram derrubadas a canhões.

Os asiáticos encontravam-se divididos em dezenas ou centenas de unidades políticas, de tamanhos e graus de coesão variáveis. As maiores unidades, os impérios territoriais dotados de grandes recursos militares, poderiam facilmente expulsar os ocidentais, desde que o desejassem.⁴⁸ Os portugueses tinham, portanto, que oferecer-lhes vantagens comerciais superiores às aquelas oferecidas por seus rivais — ou eliminar tais rivais *nos mares*. Quando os portugueses chegaram ao subcontinente indiano, em 1498, algumas das mais importantes unidades políticas envolvidas na rota Malabar-Mediterrâneo estavam em processo de luta interna (sobretudo o império mameluco, no Egito), o que reduzia sua capacidade de resistência. Foi possível, portanto, implantar uma rede de feitorias entre a costa oriental africana e Málaca a um custo suportável para as finanças lusas.⁴⁹ O Índico passou a ser policiado pelas esquadras portuguesas e a navegação moura foi afastada ou obrigada a pagar pedágio (os famosos *cartazes*). Mas mesmo nesse momento de apogeu os portugueses não conseguiram dominar as rotas do Extremo Oriente; ali aprenderam a atuar em regime concorrencial com as redes nativas — às quais no mais das vezes acabavam por se associar, apesar das diferenças de credo.

Os portugueses chegaram à Índia pensando em controlar a fonte das especiarias que chegavam à Europa pelas rotas tradicionais, cujo primeiro elo ocidental eram as cidades italianas, sobretudo Veneza. A costa do Malabar era de fato a origem da pimenta; mas inúmeras outras especiarias tinham

sua origem em pontos muito mais distantes, e os portugueses se lançaram à sua conquista. Então se depararam com um tráfego que era muito maior do que imaginavam, no qual não detinham monopólio e que ultrapassava em muito sua disponibilidade de recursos humanos, materiais e financeiros. Funcionários portugueses, em caráter privado, puderam entretanto usar o poderio militar real para forçar sua associação com comerciantes orientais, inclusive muçulmanos, realizando transações e obtendo lucros muito maiores do que no comércio com a Europa.⁵⁰

A Coroa portuguesa formalmente dominava essas transações, mas na prática seu papel era secundário. Os altos funcionários freqüentemente ganhavam o monopólio do comércio de uma dada mercadoria e/ou região, que exploravam diretamente, com a ajuda de sócios ou simplesmente arrendavam. Estes personagens eram ao mesmo tempo nobres, funcionários, mercadores, usurários e sócios de empresas diversas. Os pequenos funcionários e soldados, recebendo baixos salários, conseguiam ganhos muito maiores em atividades comerciais, lícitas ou não. As oportunidades de negócios no próspero comércio asiático eram abundantes, e sua participação se alicerçava na presença da frota, garantia última de sua participação no mercado.⁵¹

Os custos de defesa do Oriente eram elevados, não sendo cobertos pelas receitas resultantes da arrecadação de tributos e comércio do rei. Na verdade, os negócios orientais de Sua Majestade só foram superavitários até aproximadamente 1512, quando os saques e seqüestros cobriram todas as despesas.⁵² Tal como no caso africano no século anterior, a fase de entrada no mercado só se financiou pela pirataria; mas, ao contrário daquele, nunca chegou a ser *fiscal* ou *comercialmente* rentável, pelos motivos vistos anteriormente.

A Coroa portuguesa sequer tentou seriamente controlar o comércio de seus nacionais no mercado intra-asiático, de forma a aumentar a arrecadação de impostos e sobretudo os ganhos com o comércio do rei. O controle direto era impossível, diante da lentidão da circulação das informações: um navio podia levar entre doze a dezoito meses para ir e voltar de Lisboa a Goa — e ainda mais para ir e voltar de Goa a Macau.⁵³ O poder real não podia ser exercido em escala planetária. Mesmo quando passível de ser exercido contra estrangeiros, por razões tecnológicas, não o era contra súditos, por

razões de política interna. Assim, parcela importante das receitas potenciais da Coroa era apropriada pelo setor privado.

Tão logo os rivais asiáticos conseguiram maior unidade política, passaram a aplicar recursos crescentes na guerra e reduziram consideravelmente a presença portuguesa. A contratação de pilotos, fundidores e artilheiros europeus reduziu a vantagem naval portuguesa ao fim de poucas décadas: também no Índico voltou a haver competição.⁵⁴ Por outro lado, em meados do século XVI os rivais europeus reduziram seus gastos nas guerras continentais ao mesmo tempo em que viveram um relativo refluxo das guerras religiosas. Com isto, ingleses e holandeses começaram, inicialmente sem sucesso, a contestar a rede comercial portuguesa no Oriente, dotados da mesma tecnologia de guerra naval — mas de recursos mais amplos para investimento. No século seguinte tomaram a quase totalidade das feitorias portuguesas, porque sua participação no comércio do Mar do Norte e do Báltico, em parte reexportando mercadorias que passavam por Lisboa, lhes proporcionava uma acumulação de capital muito superior àquela que a casa real portuguesa, sempre sangrada pela cruzada e pelas prebendas à corte, jamais poderia reunir.⁵⁵

Mas capitalistas portugueses, firmas individuais ou coletivas, puderam continuar participando lucrativamente dos negócios asiáticos, porque tiveram capacidade de abrir mão do sonho do império e adaptar-se aos nichos de mercado existentes. Para isto contaram com a inestimável colaboração das externalidades geradas pela atuação da frota e da administração reais no Oriente, que reduziu o custo de defesa dos particulares. Foram os próprios funcionários portugueses, que já permitiam a passagem dos navios de competidores que lhes pagassem pedágio, que se associaram aos asiáticos para fornecer especiarias que eram levadas até o Mar Vermelho e daí para o Mediterrâneo Oriental, de onde voltaram a ser reexportadas por venezianos. Com isto aumentaram simultaneamente a oferta de especiarias na Europa e a demanda pelas mesmas na Índia.

A redução de preços europeus — os únicos que interessavam à Coroa — resultante do aumento da oferta pelos concorrentes conduziu ao decréscimo inexorável dos lucros do monarca. O resultado foi que este, detentor do controle sobre um dos melhores negócios do mundo, viu-se diante de crônica crise que é, em simultâneo, das finanças do reino e do orçamento de

sua própria casa, com repetidas declarações de inadimplência, até o fechamento da feitoria de Antuérpia em 1549. E o império foi perdido em boa parte porque os capitais em mãos de portugueses na Ásia não puderam ser centralizados para cobrir o aumento do custo de defesa resultante do fortalecimento dos rivais.

Mas como impor o poder real do outro lado do mundo, se o próprio vice-rei, representante do rei, era o principal suspeito? À fluidez da lei se unia a precariedade das informações para formar o caldo de cultura no qual se plasmou a famosa corrupção da administração colonial portuguesa.⁵⁶ Como punir a própria clientela se o saque era visto como uma forma natural de redistribuição de riqueza e a dádiva era uma condição mesma do poder?⁵⁷ Punir alguém não seria o simples enquadramento de um funcionário desonesto, mas em simultâneo o rompimento com uma aliança com a casa senhorial à qual este estivesse ligado e uma ameaça às possibilidades de enriquecimento da nobreza como um todo. O mesmo arranjo político que propiciou à casa real a base para lançar-se no negócio ultramarino foi responsável pelo seu fracasso.

Claro, como efeito colateral do fracasso na Ásia tivemos o desvio de recursos para o esforço de colonização do Brasil.

5. À GUIA DE CONCLUSÃO

Para terminar vale a pena retornar ao mais prolífico dos historiadores da expansão portuguesa. Vitorino Magalhães Godinho afirmava que o Estado-mercador português enfrentava pelo menos três contradições estruturais. A primeira delas é que, enquanto Estado, vive da taxaço da prosperidade das empresas, mas enquanto mercador com elas compete; assim, acaba por reduzir sua própria fonte de renda. A segunda é que o Estado atuava como empresa mercantil, mas não se organizava como tal. A terceira é que o Estado era o principal responsável pelos investimentos enquanto o setor privado absorvia a maior parte dos lucros.

Ora, podemos alegar, é trivial que a obtenção de lucros suficientemente elevados poderia compensar favoravelmente a redução dos tributos. E que para ter tais lucros seria preciso organizar-se efetivamente como empresa mercantil, o que efetivamente jamais chegou a ocorrer em função dos aspec-

tos clientelísticos do pacto político então vigente. É isto que explica por que o agente econômico que investia não era o que se beneficiava dos lucros.

Essas considerações parecem ter justificado a existência deste artigo, que foi uma primeira tentativa de reexaminar a história econômica do império luso-brasileiro. Muito mais do que concluir, no atual estágio do trabalho, o mais importante é expô-lo à crítica da comunidade acadêmica em busca de um *feedback* capaz de indicar tanto as deficiências quanto as linhas para sua continuidade.

NOTAS

1. Versões reduzidas deste artigo foram apresentadas no XXVII Encontro Nacional de Economistas, promovido pela ANPEC em Belém do Pará, de 7 a 10 de dezembro de 1999, e também no III Congresso Brasileiro de História Econômica, promovido pela ABPHE em Curitiba, de 29 de agosto a 1º de setembro de 1999.
2. Agradeço os comentários de Fabio Erber, Silvia Possas e três pareceristas anônimos, nenhum dos quais, naturalmente, tem qualquer responsabilidade pelos equívocos aqui cometidos.
3. Francos era a denominação genérica de cristãos, utilizada pelos cronistas árabes desde as cruzadas, para denominar os bárbaros vindos do poente que, em sucessivas invasões, tentaram dominar os povos civilizados do corredor sírio-palestiniano, no quinto e sexto séculos após a Hégira. Para uma versão malaia da tomada de Málaca, ver Subrahmanyam (1993, cap. 1).
4. A coação é a mais legítima das formas de obtenção de riquezas pela nobreza da Europa ocidental medieval. A guerra tem aí como finalidade ideológica a busca da honra, e como base econômica a busca do saque, que inclui a tomada de propriedades de todo tipo (terras, castelos, armamentos) e o seqüestro de nobres para cobrança de resgate. Em tempos de paz os cavaleiros reuniam-se em torneios, nos quais organizavam combates de grupos que terminavam com o seqüestro e cobrança de resgate aos derrotados. A riqueza assim obtida não podia ser acumulada, devendo ser doada ou esbanjada em comemorações com os pares. Para uma descrição detalhada destas práticas, ver a biografia de Guillaume le Maréchal, cavaleiro francês que serviu a João Sem Terra e a Ricardo Coração de Leão e foi regente do trono inglês durante a infância de Ricardo III (Duby, 1984). Observe-se que a cavalaria portuguesa tem origem provençal, integrada portanto às práticas franco-normandas.
5. Fique claro que, neste ponto, o que se seguirá nada tem a ver com as discussões sobre “agente-principal”. Agente econômico é usado no sentido da organização responsável pela ação econômica, seja uma firma, uma agência pública ou uma categoria intermediária.
6. Subrahmanyam (1993), Coelho (1998), Santos (1998).
7. Alencastro (1998).

8. Para leitores pouco familiarizados com a história portuguesa, vale a pena listar os monarcas da Dinastia de Avis e a duração de seus governos: D. João I, Mestre de Avis, 1385-1433; D. Duarte, 1433-38; Regências 1438-48; D. Afonso V, 1448-81; D. João II, 1481-95; D. Manuel, 1495-1521; D. João III, 1521-57; Regência 1557-68; D. Sebastião, 1568-78.
9. Van der Wee (1990).
10. Braudel, 1979. O mesmo mostrou Hicks (1969: 51-2): a ameaça de queda de preços, fruto da entrada de novos participantes e de novos processos e produtos, era combatida no medievo mediante a prática do conluio corporativo, que criava barreiras à entrada de novos ofertantes, padronizava produtos e fixava preços que garantissem uma rentabilidade razoável para todos os participantes.
11. Alguns exemplos. Em 1498 o vinho *chianti* produzido em Greve tinha seu preço aumentado entre 25% e 40% quando vendido em Florença, e em 200% quando levado a Milão. Em 1500, na Alemanha, uma libra-peso de açafrão valia tanto quanto um cavalo, e uma libra-peso de açúcar era o equivalente a três leitões. No final do século XVI a moeda de 8 batida na Espanha valia 320 réis em Portugal e 480 na Índia. Braudel (1979: 142).
12. No período ora abordado, dentre os custos de transação destaca-se o *custo de defesa*, proteção armada contra ladrões (que gera como subproduto a capacidade de saquear). O gasto em defesa comporta ganhos de escala, na medida em que um certo tamanho de tropa é suficiente para proteger cargas de valores crescentes.
13. Para as definições de economias de escala e de escopo ver Scherer & Ross (1990, cap. 4).
14. Antes da implantação da Carreira da Índia havia três rotas principais do comércio intercontinental. A menos importante era a Transaariana, que ligava os produtos da África central aos portos do Mediterrâneo meridional, de onde navegadores das mais diversas nacionalidades os reexportavam. A segunda era a Rota da Seda, percorrida por Marco Polo, que ligava o Mediterrâneo oriental à China, através do Mar Negro e das estepes e dos desertos centro-asiáticos. À época da expansão portuguesa a mais importante era a rota sul-asiática, que interligava os litorais desde o Japão ao Mar Vermelho, terminando em Alexandria ou nas cidades sírias, como Damasco e Aleppo. Em 1500, cerca de 60% dos produtos desta última rota eram reexportados por comerciantes venezianos, detentores de posições de comércio privilegiadas junto àqueles governos muçulmanos.
15. O conceito de reexportação refere-se à atividade na qual o produto é transportado, armazenado e revendido sem sofrer qualquer transformação física. Ver Van der Wee (1990).
16. O caso mais bem-sucedido foi o da Veneza medieval, onde a frota era de propriedade do Estado, reduzindo ainda mais o risco de perda de cada firma isolada.
17. A incerteza forte é aquela na qual é impossível estimar-se a probabilidade de ocorrência de um evento. Ver a respeito Vercelli (1991).
18. A proposta da caríssima operação de conquista de Ceuta, inicialmente rejeitada por D. João I, foi aprovada graças a uma pressão conjunta do vedor da Fazenda e dos príncipes reais, ávidos para serem sagrados cavaleiros (“ganhareм as esporas”) por demonstrações de bravura no campo de batalha, em um momento em que vigorava a paz com Castela. Sanceau (1988, cap. 3).

19. Não fique o leitor com uma impressão equivocada quanto a minha avaliação desta obra. Apesar desta crítica, considero o livro de Manuel Nunes Dias *a melhor síntese* já feita sobre a história da expansão lusa — e um prodígio, considerando-se o estado da arte na época em que foi escrito.
20. Dias (1963: 388).
21. Dias (1963: 395).
22. O mito do Infante Navegador foi criado por dois governos interessados em mascarar seus conflitos de origem. O primeiro passo foi dado por seu sobrinho, o rei Afonso V que, em meados do século XV, assumiu o poder depois de derrotar em batalha o Infante D. Pedro, regente do reino, irmão de D. Henrique; D. Pedro foi um dos que mais estimularam as conquistas no Atlântico, mas seu papel foi reduzido a quase nada pelo cronista oficial da corte de Afonso V, Gomes Eanes de Zurara. Meio milênio mais tarde o salazarismo ressuscitou o Navegador, criando-lhe uma biografia sem mácula, de que um exemplo é Sanceau (1988). Para a crítica deste processo de quase beatificação, ver Godinho (1962: 1990).
23. A clientela é composta pelo conjunto de parentes e agregados cujo sustento depende de um nobre — por vezes morando fisicamente em sua casa e comendo em sua mesa, ou vivendo de rendas e em propriedades alocadas pelo chefe da casa.
24. Romani e Aymard (1998). O estudo clássico das sociedades de corte ainda é o de Elias (1939), no qual se destaca o esforço das casas reais para acumularem direitos crescentes em direção ao monopólio de recursos fiscais, militares e jurídicos que conduziram ao absolutismo. Para o caso português, ver Monteiro (1997).
25. J. Calvet de Magalhães, *História do pensamento econômico em Portugal*, p. 24, citado em Faoro (1977, cap. 1).
26. Por exemplo, o condestável Nuno Álvares Pereira, comandante das tropas que derrotaram os castelhanos em Aljubarrota e levaram D. João I ao trono, reuniu um patrimônio rival ou superior ao da casa real, graças às doações recebidas do monarca.
27. Souza (1991).
28. Não subestimemos o papel desta última atividade: “O saque, nos anos de quatrocentos (...), o roubo de bens em trânsito pelos mares, constituiu uma das maiores riquezas para a Coroa e, naturalmente, para o Infante que ou aparelhava embarcações suas ou autorizava outros (...).” (Souza, 1991: 218).
29. Mas a terceirização da atividade exploratória podia ir mais adiante, refletindo a falta de recursos do detentor do monopólio para sua exploração: na década de 1450 o Infante chegou a arrendar a particulares por dez anos o exclusivo do comércio com a feitoria do Arguim. Por outro lado, o Infante esforçava-se para atrair banqueiros e comerciantes a investirem em suas expedições, o que geralmente era feito de forma minoritária, e nos navios de D. Henrique; sobretudo era este quem arcava com o essencial dos custos da exploração das regiões *desconhecidas*.
30. Ao mesmo tempo foram ocupadas as ilhas atlânticas da Madeira, São Tomé, Açores e Cabo Verde, nas quais introduziram-se atividades agrícolas movidas a trabalho escravo.

31. “Os têxteis mouriscos trocados por escravos e ouro na costa ocidental da África eram adquiridos nas cidades fortificadas do Marrocos, que também serviam de base para combater os piratas que costumavam atacar navios portugueses. O trigo do sul do Marrocos ajudava a alimentar os colonizadores da Madeira, onde escravos trazidos da África eram usados na produção de cana-de-açúcar. Escravos, marfim e pimenta malagueta obtidos na Guiné e na Costa do Grão eram trocados por ouro em São Jorge da Mina; e, naturalmente, Portugal recebia as mercadorias de todas estas regiões, para as quais exportava algumas de suas mercadorias (sobretudo vinho e azeite), juntamente com bens obtidos de outros países europeus (principalmente têxteis e metais).” (Pedreira, 1998: 96).
32. “Ao longo do século XV um cavalo levado ao golfo da Guiné era trocado por 7 a 25 escravos, segundo as condições de momento. Na mesma época, os portugueses compravam um alqueire de malagueta por uma manilha de latão; a partir de 1500 já tinham que dar 5 a 6 manilhas pela mesma quantidade da especiaria. Por volta de 1520 o comércio do ouro na costa ocidental africana proporcionava um lucro de aproximadamente 400%.” (Couto, 1994: 262-3).
33. “D. Manuel I esforçou-se para diferenciar seu patrimônio do que lhe cabia administrar como rei. Ainda assim, ao morrer, mandou usar rendas da Coroa para pagar dívidas pessoais e vender jóias pessoais para pagar dívidas da Coroa...” (Monteiro, 1997: 89).
34. Monteiro (1997).
35. Magalhães (1997: 101). Observe-se que não foi possível reconstituir os orçamentos régios da época. O principal trabalho é o de Godinho (1978), que apenas levanta receitas e despesas em alguns períodos.
36. Sobral Neto (1997).
37. Em 1512 o valor em Lisboa da carga de uma nau vinda da Índia estava avaliado em três a quatro vezes o valor da carga enviada para venda no Oriente (podendo chegar a oito vezes).
38. Magalhães (1997: 92).
39. Godinho (1977: 69). Na viagem de volta da Índia, parte das cargas era descarregada no Brasil ou na África, para fugir da alfândega lisboeta.
40. Com frequência, mais da metade da carga dos navios era formada por mercadorias de particulares (Godinho, 1977: 59-60); ver também Barata (1996).
41. Godinho (1990, cap. 13), Ramos (1997). Godinho calcula que entre 1520 e 1550 cerca de 450 navios foram vítimas de saque, o que corresponderia a metade da frota portuguesa; em sua maioria, porém, eram embarcações de menor porte e pouco armamento, envolvidas na cabotagem ou no comércio do Atlântico.
42. Até 1512 este financiamento era obtido através da combinação dos lucros dos negócios africanos com o saque, sobretudo no Índico. A partir de então a receita do saque caiu. Para a venda de cargos, ver Silva (1988).
43. Magalhães (1997: 92).
44. As principais famílias alemãs foram Welser, Vohlin, Fugger, Hochsteter, Paungarten,

- Hewart, Rem, Herwart, Pfister e Inhof. A estas se somaram os Haro de Antuérpia, os Marchioni e Sergini de Florença, os Affaitadi de Cremona etc.
45. Diffie & Winius (1993).
 46. A manutenção do Marrocos tinha também uma justificativa geopolítica, ainda que questionável. Supunha-se em Lisboa que o sultão turco precisava sentir-se ameaçado pela expansão portuguesa no norte da África para não canalizar recursos para o ataque aos domínios portugueses no Índico.
 47. Cipolla (1965), Parker (1991).
 48. E, de fato, a esquadra de juncos chineses (navios dez vezes maiores do que os europeus) derrotou os portugueses em 1521, obrigando-os a aceitar uma atuação muito restrita através da feitoria de Macau. O mesmo ocorreu no Japão, onde os negócios portugueses ficaram confinados a Nagasaki. No Extremo Oriente os lusos tiveram que contentar-se com o papel de participantes menores, quando este era o maior dos mercados para especiarias — só a China detinha aproximadamente 75% do consumo mundial de pimenta.
 49. Diffie & Winius (1993).
 50. Assim, no Guzerate obtinham os tecidos que eram trocados por especiarias em Málaca (atual Jacarta). No Decão obtinham têxteis locais e também sedas chinesas. Em Ormuz, no Golfo Pérsico, obtinham cavalos que eram trocados em Goa por diamantes e pedras preciosas de Vijayanagar e laca, benjoim, rubis, ouro e prata vindas de Pegu. No Ceilão monopolizaram a canela fina. Em Coromandel, Orissa e Bengala obtinham arroz que abastecia o Malabar, Ceilão e Málaca e tecidos que eram levados para trocar por especiarias. Em Bengala obtinham também roupas que chegaram a ser vendidas em Portugal. Na Birmânia obtinham metais, tecidos, ópio, sândalo e escravos. Em Java e Sumatra trocavam tecidos indianos por pimenta longa. Na China, entregavam pimenta e prata em troca de ouro e seda (trocados no Japão por prata), porcelana, caixas de cobre, num sem-fim de operações com grandes diferenciais entre os preços de compra e venda (Pedreira, 1994: 274-5). Ver também Russel-Wood (1992).
 51. Para uma viva descrição da corrupção da administração portuguesa no Oriente, ver Winius (1985).
 52. Este ponto já tinha sido destacado por J. Lucio de Azevedo (1928). Ver também Godinho (1983: 12).
 53. Neste aspecto pode ser interessante a continuidade da pesquisa com uma investigação na linha “agente-principal”.
 54. Subrahmanyam (1993).
 55. São conhecidas as tentivas de ocupação de pontos do desprotegido território brasileiro, sobretudo a França Antártica. Mas os ataques aos demais territórios lusos no século seguinte foram muito mais importantes. Eis uma listagem longa, ainda que não exaustiva: em 1603 os lusos rechaçaram ataque holandês a Goa; em 1605 os holandeses tomaram as ilhas das especiarias; em 1607 e 1608 Moçambique foi defendida com sucesso de ataque holandês a Moçambique; em 1616 fracassou o ataque holandês a Málaga; em 1622

foi rechaçado ataque holandês a Macau, mas uma aliança de ingleses e persas tomou Ormuz; em 1624 os holandeses tomaram Salvador; em 1625 os portugueses retomaram Salvador e tiveram sucesso em defender São Jorge da Mina dos holandeses; em 1626 rechaçaram o segundo ataque holandês a Macau e em 1629 novamente a Málaga; em 1630 os holandeses tomaram Pernambuco; em 1630 o império Mogol tomou Hoogly; em 1634 os etíopes expulsaram os portugueses; em 1639 os japoneses fazem o mesmo; em 1641 os holandeses finalmente tomaram Málaca; em 1648 os portugueses retomaram Angola, Benguela, São Tomé e Príncipe aos holandeses; em 1650 os Omanis, aliados a ingleses e holandeses, retomaram Muscat; em 1654 os holandeses foram expulsos do nordeste brasileiro; em compensação os holandeses tomaram sucessivamente Colombo (1656), todo o Ceilão (1658), Naggapatinam (1660) e Cochim (1662); em 1665 os ingleses receberam Bombaim como dote da princesa Catarina de Bragança; em 1698 os Omanis, aliados a ingleses e holandeses, tomaram Pemba, Mombasa, Pate, Zanzibar e Malindi.

56. Magalhães (1997), Subrahmanyam (1993), Russel-Wood (1992), Pedreira (1994).
57. “Toda a nobreza européia desta época achava que o governo devia-lhes a vida, muito poucos aceitavam levar demasiado a sério o salário nominal e muitas vezes mínimo, referente a seus postos. Além disso, os funcionários públicos asiáticos levaram o peculato até um grau ainda mais artístico que o dos europeus, e os ocidentais tornaram-se seus ávidos discípulos. Finalmente, o exílio de sua pátria e os enormes riscos que os homens incorriam ao navegarem para o Oriente parecem ter atraído, principalmente, os aventureiros e os que aí se encontravam na penúria. O panorama é semelhante em todos os impérios ultramarinos europeus (...) na Ásia o estratagema era passar de um cargo para outro mais importante todos os triênios e investir os ganhos desonestos de um nas oportunidades ilícitas do seguinte. O rei pagava o dobro aos seus funcionários pela aquisição de bens para o Estado, estes pagavam aos seus superiores pelo seu silêncio e aqueles que os rodeavam eram obrigados a comprar coisas desnecessárias ou a entregar seus bens em ‘emergências’ — recebendo apenas uma fração de seu valor.” (Diffie & Winius, 1993: 218-9).

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALBUQUERQUE, Luís (org.) *Dicionário de história dos descobrimentos portugueses*. Lisboa: Caminho, 2 v.
- ALENCASTRO, L. F. (1998) “A economia política dos descobrimentos”. In: Adauto Novaes (org.), *A descoberta do homem e do mundo*. São Paulo: Companhia das Letras.
- AZEVEDO, J. L. (1928) *Épocas de Portugal econômico*. Lisboa: Clássica Editora, 4. ed., 1988.
- ARRIGHI, G. (1994) *The long twentieth century*. Tradução brasileira, *O longo século XX*. Rio de Janeiro: Contraponto; São Paulo: UNESP, 1996.
- BARATA, F. T. (1996) “Os fretes marítimos: de negócio a política do reino”, *Revista Portuguesa de História*, t. XXXVI, v. 1.

- BOXER, C. R. (1969) *The portuguese seaborne empire 1415-1825*. Tradução portuguesa, *O império marítimo português 1415-1825*. Lisboa: Edições 70, s.d.
- BRADY JR, T. (1991) "The rise of merchant empires, 1400-1700: a European counterpoint". In: Tracy (1991).
- BRAUDEL, F. (1979) *Les jeux de l'échange*. Tomo II de *Civilisation matérielle, économie et capitalisme*. Tradução brasileira, *Os jogos das trocas*. Tomo II de *Civilização material, economia e capitalismo*. São Paulo: Martins Fontes, 1996.
- CIPPOLLA, C. (1965) *Guns, sails and empires*. Tradução portuguesa, *Canhões e velas na primeira fase da expansão europeia (1400-1700)*. Lisboa: Gradiva, 1989.
- COUTO, J. (1994) "O comércio com África I". In: Albuquerque (1994), v. 1, p. 260-265.
- DIAS, M. N. (1963) *O capitalismo monárquico português*. Coimbra: FLUC/IEHDAV, 2 v.
- DUBY, G. (1984) *Guillaume le Maréchal ou le meilleur chevalier du monde*. Paris: Arthème Fayard. Tradução brasileira, *Guilherme Marechal ou o melhor cavaleiro do mundo*. Rio de Janeiro: Graal, 2. ed., 1988.
- DIFFIE, B. W., WINIUS, G. D. (1993) *Foundations of the portuguese empire 1415-1580*. Tradução portuguesa, *A fundação do império português 1415-1580*. Lisboa: Vega, 2 v., s.d.
- ELIAS, N. (1939) *Über den prozess der zivilisation*. Tradução francesa, *La dynamique de l'Occident*. Paris: Calmann-Lévy, 1990.
- FAORO, R. (1977) *Os donos do poder*. Porto Alegre: Globo, 4. ed.
- GODINHO, V. M. (1990) *Mito e mercadoria, utopia e prática de navegar – séculos XIII-XVIII*. Lisboa: Difel.
- . (1983) *Os descobrimentos e a economia mundial*. Lisboa: Presença, v. III.
- . (1978) *Ensaio II. Sobre a história de Portugal*. Lisboa: Sá da Costa.
- . (1962) *A economia dos descobrimentos henriquinos*. Lisboa: Sá da Costa.
- HEERS, J. (1963) *L'occident aux XIVe et Xve siècles*. Paris: Presses Universitaires de France, 7. ed., 1994.
- HICKS, J. (1969) *A theory of economic history*. Tradução espanhola, *Una teoría de la historia económica*. Barcelona: Ediciones Orbis, 1986.
- MAGALHÃES, J. R. (1997) "As estruturas políticas de unificação". In: José Mattoso (org.), *História de Portugal*. Lisboa: Editorial Estampa, v. 2.
- MAURO, F. (1990) "Merchant communities, 1350-1750". In: Tracy (1990).
- MONTEIRO, N. G. (1997) "Poder senhorial, estatuto nobiliárquico e aristocracia". In: José Mattoso (org.), *História de Portugal*. Lisboa: Editorial Estampa, v. 3.
- NORTH, D. C. (1991) "Institutions, transaction costs, and the rise of merchant empires". In: Tracy (1991).
- , THOMAS, R. P. (1973) *The rise of modern world. A new economic history*. Cambridge/New York/Melbourne: Cambridge University Press, reimpressão, 1996.

- NÚÑEZ, C.-E. (ed.) (1998) *Debates and controversies in economic history*. “A” Proceedings, Twelfth International Economic History Congress. Madrid: Fundación Ramón Aceres/Fundación fomento de la Historia Económica.
- O'BRIEN, P. K., LA ESCOSURA, L. P. (1998) “The costs and benefits for europeans from their empires overseas”, *Revista de Historia Económica*, ano XVI, n. 1, Invierno, p. 29-89.
- PARKER, G. (1991) “Europe and the wider world, 1500-1700: the military balance”. In: Tracy (1991).
- PEARSON, M. N. (1991) “Merchants and states”. In: Tracy (1991).
- PEDREIRA, J. M. (1994) “Comércio oriental”. In: Albuquerque (1994), v. 1, p. 273-276.
- . (1998) “‘To have or to have not’. The economic consequences of empire: Portugal (1415-1822)”, *Revista de Historia Económica*, ano XVI, n. 1, Invierno, p. 93-122.
- PHILLIPS, C. R. (1990) “The growth and composition of trade in the Iberian empires, 1450-1750”. In: Tracy (1990).
- RAMOS, F. P. (1997) “Os problemas enfrentados no cotidiano das navegações portuguesas da Carreira da Índia: fator de abandono gradual da rota das especiarias”, *Revista de História*, n. 137, FFLCH/USP.
- ROMANI, M. A., AYMARD, M. (1998) “La cour comme institution economique”. In: Núñez (1998).
- RUSSELL-WOOD, A. J. R. (1992) *A world on the move: the portuguese in Africa, Asia, and America*. Republicado sob o título *The portuguese empire, 1415-1808*. Manchester (Inglaterra): Carcanet/Calouste Gulbenkian Foundation, 1998.
- SANCEAU, E. (1988) *D. Henrique, o navegador*. Lisboa: Livraria Civilização.
- SANTOS, J. M. (1998) “A expansão pela cruz e pela espada”. In: Adauto Novaes (org.), *A descoberta do homem e do mundo*. São Paulo: Companhia das Letras.
- SCHERER, F. M., ROSS, D. (1990) *Industrial market structure and economic performance*. Boston: Houghton Mifflin, 3. ed.
- SILVA, F. R. (1988) “Venalidade e hereditariedade de ofícios públicos em Portugal nos séculos XVI e XVII. Alguns aspectos”, *Revista de História*, v. VIII, INIC/Centro de História da Universidade do Porto.
- SOBRAL NETO, M. (1997) “A persistência senhorial”. In: José Mattoso (org.), *História de Portugal*. Lisboa: Editorial Estampa, v. 2.
- SOUZA, J. S. (1991) *A casa senhorial do infante D. Henrique*. Lisboa: Livros Horizonte.
- STEENSGAARD, N. (1990) “The growth and composition of the long-distance trade in England and the Dutch Republic before 1750”. In: Tracy (1990).
- SUBRAHMANYAN, S. (1993) *The portuguese empire in Asia 1500-1700*. Londres/Nova York: Longman.
- TRACY, J. D. [ed.] (1990) *The rise of merchant empires. Long distance trade in the early modern world 1350-1750*. Cambridge/Nova York/Melbourne: Cambridge University Press.

- . (ed.) (1991) *The political economy of merchant empires. State power and world trade 1350-1750*. Cambridge/Nova York/Melbourne: Cambridge University Press.
- VAN DER WEE, H. (1990) "Structural changes in European long-distance trade, and particularly in the re-export trade from south to north, 1350-1750". In: Tracy (1990).
- VERCELLI, A. (1991) *Methodological foundations of macroeconomics: Keynes and Lucas*. Cambridge: Cambridge University Press.
- WINIUS, G. D. (1985) *The black legend of portuguese India*. Tradução portuguesa, *A lenda negra da Índia portuguesa. Diogo do Couto, os seus contemporâneos e o Soldado Prático. Contributo para o estudo da corrupção política nos impérios do início da Europa moderna*. Lisboa: Antígona, 1994.